

Geldprobleme am Ende des Monats: Firmen suchen Hilfe bei Spezialisten

Viele Firmen haben ein Problem: Ihre Kunden bezahlen die Rechnungen zu spät. Nun lagern immer mehr das Inkasso aus.

Von **Marc Badertscher**

Welcher Unternehmer hat nicht schon darüber geflucht? Selber sollte man Rechnungen begleichen, aber die eigenen Kunden lassen sich aufreizend viel Zeit beim Bezahlen der Ware, die man geliefert hat. Und zu allem liegt in der Firmenkasse das Geld auch nicht grad üppig herum. Kurz: Es droht ein Engpass.

Immer mehr Firmen greifen nun zu einem neuen Finanzierungsinstrument: Factoring. Kurz gesagt, sie lagern das Inkasso aus. Konkret verkaufen sie die Rechnungen, die ihnen Geld für gelieferte Waren oder Dienstleistungen bringen sollen, an spezialisierte Factoring-Unternehmen. Diese zahlen dafür umgehend bis zu 95 Prozent des Rechnungsbetrages.

Der Vorteil für beide: Die Firma ist das Inkasso-Problem los und bleibt liquide, muss dafür aber eine Prämie bezahlen. Am Ende beträgt sie 1 bis 3 Prozent des Rechnungsbetrags. Und davon lebt das Factoring-Unternehmen. Das Geschäftsmodell gewinnt an Bedeutung. Im letzten Jahr nahmen die Umsätze in der Branche um 39 Prozent auf 3,3 Milliarden Franken zu.

Erst 1000 von 300 000

100 Personen arbeiten inzwischen für die sechs in der Schweiz tätigen Factoring-Unternehmen. «Das Potenzial ist noch nicht ausgeschöpft», sagt Andreas Weck, Chef des Branchenverbandes. «Zurzeit greifen erst rund 1000 von 300 000 kleineren und mittleren Unternehmen auf Factoring zurück.» Die Zunahme in den letzten Jahren gründet auf drei Entwicklungen:

■ **Globalisierung.** Immer häufiger kommt zu verarbeitende Ware aus entfernten Regionen. Gerade in China muss diese meistens vorfinanziert werden. Und der Transport dauert lange. Damit vergrössert sich die Zeitspanne zwischen Investition und Weiterverkauf in der Schweiz. Das schmälert die Liquidität der hiesigen Firmen.

■ **Zahlungsmoral.** Sie hat sich in den letzten Jahren in der Schweiz verschlechtert. «Gerade auch grosse Unternehmen wie Novartis oder UBS begleichen ihre Rechnungen inzwischen oftmals erst nach 60 Tagen», sagt Weck. Mediamarkt hat die

Zahlungsfrist von 90 auf 120 Tage erhöht. Auch das entzieht den kleinen und mittleren Unternehmen Liquidität.

■ **Wirtschaftsboom.** Je besser die Wirtschaft läuft, desto grösser sind die Investitionen. Diese fallen aber kurzfristig an. Um dem finanziellen Engpass zu entkommen, liegt den Unternehmen viel an sofortigen Einnahmen.

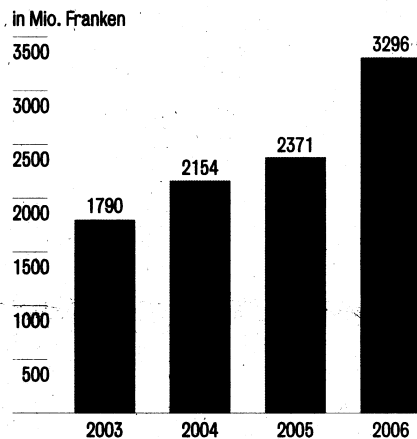
Factoring betrifft vor allem Business-to-Business-Beziehungen, Rechnungen an Private werden seltener an Factoring-Firmen abgetreten. Das lohnt sich für diese weniger, die Beträge sind zu klein, und die Factoring-Firmen dürfen sich von Gesetzes wegen im Falle von Privaten nicht rückversichern.

Klagen gibt es bisher nicht. «Wir kennen noch niemanden, der gegen ein Factoring-Unternehmen geschossen hätte», sagt Pierre Triponez, Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbandes.

Dass Factoring nicht schon längst alltäglich ist, hat andere Gründe: Das Inkasso gehört zur Kernkompetenz des klassischen Unternehmers. «Ein traditioneller Gewerbetreibender gibt das nicht so schnell ab», schätzt Martin Arnold vom Zürcher Gewerbeverband. Hinzu kommt die Angst, in der Geschäftswelt als illiquid zu gelten, wenn plötzlich eine spezialisierte Firma das Inkasso übernimmt.

Das kommt noch stärker zum Tragen dort, wo man sich kennt. In ländlichen Kantonen setzt sich Factoring langsamer durch als etwa in Zürich oder Basel. Das zeigt: Factoring ist nicht nur eine Frage des Geldes. Noch ist es auch eine des Rufes, der Geschäftskultur.

Factoring-Umsatz in der Schweiz



TA-Grafik ek / Quelle: Schweiz. Factoringverband